

# 寄付型クラウドファンディングから見た “頼母子講”への近接

—— 長期的支援の観点について ——

速 水 智 子

キーワード：寄付型クラウドファンディング、リワード、社会起業家、ソーシャルビジネス、社会的企業、頼母子講、講親、応援団形成システム

## 目 次

- I. はじめに
- II. ソーシャルビジネスの特徴
- III. 寄付型クラウドファンディングの課題
- IV. “頼母子講”に見る寄付型クラウドファンディングへの示唆
- IV. おわりに

### I. はじめに

近年、世界中で散見されるソーシャルビジネスは、貧困を始め、多様な社会的問題を事業運営の手法で、解決していこうという活動である。ソーシャルビジネスでは、受益者、成果など従来のビジネスとは異なる性格を持つ。そのために、継続的に事業運営を行うための資金調達でも複雑な課題を抱えている。

さて、このような中、テクノロジーの進化により、ソーシャルビジネスの資金集めを支援するツールも生まれてきた。その一つにクラウドファンディングがある。クラウドファンディングは、ウェブサイトやプラットフォームに資金調達ツールの可能性を持つものである。

寄付型クラウドファンディング（クラウドファンディングの分類の1つ）とソーシャルビジネスは親和性が高いことを指摘してきた（速水、2014）。そのことは、ソーシャルビジネスの資金調達として、新たな可能性を拓く可能性をもたらす。

しかしながら、寄付型クラウドファンディングの利用は、比較的容易とはいえ課題もある。それは、資金調達が一回限りに陥りやすいという点である。ソーシャルビジネスについては、長きに渡る支援の必要性が世界的にも共通とされる。つまり、「長期的な支援」のしくみ作りが課題としてあげられるだろう。そこで、我が国において、古くからの歴史を持つ“頼母子講”について近接してみたいと考えた。頼母子講は、時に数年～数十年という長い期間、そのしくみを機能させてきた重みを持つ。

そして、ソーシャルビジネスにおける寄付型クラウドファンディングの課題とされる“長期的支援”において、何らかの示唆を得ることができればと考えた。

### II. ソーシャルビジネスの特徴

まず、ソーシャルビジネスの特徴について、資金調達の観点から整理してみる。

## 1. ソーシャルビジネスについて

近年ソーシャルビジネスの様々な取り組みが世界中で散見される。先進国である英国では、すでに政府をあげて支援政策を打ち出している<sup>1</sup>。

我が国では、ソーシャルビジネス研究会<sup>2</sup>が、次の3点をソーシャルビジネスの要件としている。

- ① 社会性：社会的課題に取り組む事を事業活動のミッションとすること。
- ② 事業性：①のミッションをビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進めていくこと。
- ③ 革新性：新しい社会的商品・サービスや、それを提供するための仕組みを開発したり、活用したりすること。更に活動が社会に広がることを通して、新しい社会的価値を創出する事としている。

本稿では、③の革新性を強調するよりは、②の事業の継続性を焦点としていきたい。それは、ソーシャルビジネスには、次のような現状が見られるからである。

## 2. 資金調達に関して

ソーシャルビジネスの運営において、真っ先に指摘されることは、資金調達の難しさである。たとえ成功しているソーシャルビジネス事業者であっても、常にこの問題に直面している<sup>3</sup>。

ソーシャルビジネスは受益者が社会的弱者である傾向がある。そのために直接的に受益者から収益をあげるモデルが構築しにくい点

がある。したがって運営資金すべてを収益事業で賄うことが難しいと考える。ソーシャルビジネス推進研究会<sup>4</sup>によると収入構造の内訳は、①事業収入、②行政からの収入（助成、補助）、③その他の財源（増資、寄付、会費）の3つに分類され、多くの場合、これらを組み合わせながら活動していることが示されている。速水（2011、p.68）は認知度の高いソーシャルビジネス事業者であっても、一般企業に比べると補助金・助成金・寄付の依存率はかなり高いことを指摘している。

以下はこれまでの研究成果も含めて、ソーシャルビジネスの事業運営上のリスクと成長に関してまとめたものを示す。

### 1) リスクについての特徴

- ・経済的規模についてのリスクは低いが、長期的に継続するためのリスクが高い傾向が見られる。
- ・教育、街づくり、健康、環境、文化など長期的取組が欠かせない事業領域であることから、投資家へのアピールも含めて、投資効率が図りにくく、評価もむずかしい。
- ・補助金への依存体質は持続性の観点から変動リスクにさらされている。

### 2) 成長に関しての特徴

従来のビジネスの成長との違いを以下に示す。

- ・起業前に、準備期間が見られる事業もある。
- ・小さな成功を確認しながら事業を進めている。
- ・事業は身近な人たち、受益者と共に、参加

1 速水（2012）「英国の社会的企業と社会起業家に関する報告」pp.35-36 参照。

2 ソーシャルビジネス研究会報告書（2008）

3 米国大手NPO コモン・グラウンド・コミュニティの設立者のハガティは「新しいプロジェクトで政府や企業からの多額の寄付が不可欠です。寄付を集めるプロセスは、時間とエネルギーを要し、とても苦勞しています。」（斉藤、2004、p.74）

4 ソーシャルビジネス推進研究会（2011）はソーシャルビジネス研究会報告書（2008）の成果や課題を総括し、今後の推進の在り方を提言書として報告している。

型で運営されている例もある。

- ・事業結果は、長い歳月を経なければ成功したかどうかかわからない側面がある。
- ・急激な組織拡大より、ビジネスモデルを移転して普及していく事に価値を見出す。
- ・出発時の規模以上には成長できない傾向もしばしばある。

つまり、持続可能といった点から成長のあり方を見ていくと、ソーシャルビジネスは、一筋縄でいかないことが理解される。ソーシャルビジネスこそ、長きにわたる我慢強い資金導入が求められていると考えられる。つまり、ソーシャルビジネスでは、スタートアップ時の資金調達、もちろんのこと、運営を継続していく上での資金難を回避することがむしろ、重要な課題と結論づけられる。

### Ⅲ. 寄付型クラウドファンディングの課題

このような中、新たな資金チャネルの可能性も見られる。企業の社会的責任への期待の中、金融支援の動きも広がっている。ソーシャルビジネス事業者にとって、多様になってきた資金調達のルートを開拓することは、持続可能な運営のための試金石とも考えられる。

多様なチャネルの一つに“クラウドファンディング（以下CF）”がある。

ここでは、CFの概要と分類を述べた後、本稿で問題とする寄付型クラウドファンディングについての課題を示していく。

CFは、主にインターネットを通して経済的な資源の提供を広く呼びかけるものである。特定の目的をもつイニシアティブを支援するために、寄付、または、将来の製品、または何らかのリワード（返礼、特典）との交

換の形で行われる。（2013, Bellflamme, Paul, T. Lambert and Aschwienbacher）。定義についてはまだ議論の途上である。

資金募集者が自らのアイデアや事業内容をプラットフォームサイト<sup>5</sup>で説明し、それに賛同する人々から比較的少額の資金を集めるものである。CFの形態は大きく3つに分類される。①寄付型、②購入型、③融資型である。

- ① 寄付型クラウドファンディング（以下寄付型CF）

資金提供者に対してのリワード（返礼、特典）は無いがニュースレターや情報提供を受ける。

- ② 購入型クラウドファンディング（以下購入型CF）

資金提供者は、モノ、サービス等を受けとる（プレセールスも多い）

- ③ 投資型クラウドファンディング（以下投資型CF）

資金提供者は利益の中から配分を受け取る。

次に、本稿で問題とする寄付型CFの課題をソーシャルビジネスとの関わりの中で整理する。

#### 1. ソーシャルビジネスと寄付型CFの親和性

CFのサイトで繰り広げられる交換はインターネット上のプラットフォームであるものの、CFの類型とされる寄付型CFと購入型CFは、性格の異なるものではないかと考える。購入型CFは目に見えるモノが中心に存在してこそ、成り立つモデルである。購入型CFの資金提供者は、魅力的なモノを見つけたいという欲求を持ち、消費者の心理と重なる点がある。

---

5 資金調達を望む募集者のプロジェクトを公開し、インターネット決済で資金を集めることの可能なサイトである。寄付型の最大手のプラットフォームサイトとしては、ジャパングビング（2015 Just Giving Japan 名称変更）がある。

一方、寄付型 CF では、提案されたアイデアに意味を見出して金銭を支払っているわけである。例えば、企画への賛同や共感の表れ、成果への期待かもしれない。寄付型 CF は、むしろ従来の寄付や募金をする人の心理に似ていると考える。事実ソーシャルビジネスの資金調達では、寄付の存在は大きかった。そのような観点から見ると、寄付型 CF とソーシャルビジネスは親和性が高いであろうと考える（速水、2014）

## 2. 不特定多数からの資金提供の難しさ

一般的に、CF は不特定多数から資金を集めることが強調される。距離の制約はあまり問題無いだろうと考えられている。しかし、(Agrawal, 2011)<sup>6</sup> の調査は、友達の友達なら投資もするが、見知らぬ人にお金を提供することへの抵抗を示している。

このような調査からソーシャルビジネスの場合、寄付型 CF の集金能力において、地理的距離の拡大に偏るのは、危険ではないかと考える。CF サイトを運営する竹井<sup>7</sup>も「資金提供は、身近な人からのものであった」と述べている。それは、ソーシャルビジネスの特徴から理解できる。

教育、街づくり、健康、環境、文化など長期的取組が欠かせない事業領域であることから、距離的に遠い人たちに、事業のアピールがしにくいであろう。モノを介在させていないだけに、資金提供者にメリットを訴えるには、工夫がいるだろう。

## 3. 応援団形成システムの視点

事業の持続可能性に力点を置くと寄付型 CF の活用の方向性も見えてくる。不特定多数を対象とするより、むしろ、ソーシャルビジネスを近くで見守る距離的に近い人からの継続的な資金提供をもたらす戦略もあるだろう。その点に関し、「寄付型 CF 面については、資金集めというよりも、むしろ長期的なつきあいとしての、応援団形成システムの構築が必要である」と指摘してきた（速水、2014、p64）。

しかし、そこは現代のネットワーク社会である。時間と距離の制約を越える環境を大いに生かしながら、寄付型 CF であたかも顔をあわせているかのような“応援団形成システム”を構築できるかどうかということが、長期的な支援につながるのではなかろうかと考えている。

## IV. “頼母子講”に見る寄付型クラウドファンディングへの示唆

さて、上記のような課題を念頭におきながら、ここでは、長期に渡って資金を貸し出す頼母子講というしくみについて、見ていきたい。

頼母子講は、鎌倉時代にその発生<sup>8</sup>を持つといわれる庶民金融である。

頼母子講研究は、歴史学的見地、社会学、金融史からのアプローチが見られる。そのような中、頼母子講とソーシャルビジネスに関

6 音楽プロジェクトの調査の結果、投資家とアーティスト間の平均距離は、3000 マイルで、CF は、距離による壁を緩和している。一方、近くの投資家は早い段階で投資し、他の投資家の判断にはあまり左右されないことが示された。彼らは個人的なつながりのある人々で、“Family and Friends” としている。CF プラットフォームは、進捗のモニター、情報収集のコストは低下させるが、社会的な摩擦を減少させるわけではないことを示している。

7 一般社団法人 MAKOTO の竹井「実際にやってみると、ほとんどが身近な人から応援を集めるケースでした。業界を分析してみても、不特定多数からお金を集める事ができているのは、製品ありきの『プレセールスタイプ』の案件がほとんどであった。」と述べている（筆者 2011 年 7 月ヒアリング調査より）

8 「頼母子講が建治元年（1275）の文書にある」（ナジタ、p.99）

わる先行研究としては、松井柳平（2015）のマイクロファイナンスと比較し、開発経済学からのアプローチ ROSCAs の実証研究をまとめたものがある。松尾（2012）は講とマイクロファイナンスの成り立ちを検討し、ソーシャルビジネスの成立について社会起業家のみならず集団の知恵の重要性を示している。

しかしながら、これまで頼母子講の思想的な観点と寄付型 CF の論説は、見当たらない。

頼母子講は“無尽”及び“講”とも呼ばれ、宗教的組織、社会的組織、経済的組織といった側面を持つ。一般的には頼母子講は、講員が掛金を定期的に出し、抽籤で毎回その中のメンバーが交代で金額を受取るもので、全員に渡し終えた時点で解散と言われている。

頼母子講の思想の原点を小林（1997、p.32）は、保険思想の系譜の中で「救済の取

り扱いの変遷、未開時代の民衆同志の義理、手伝いなどで、素朴ながら、人間的な社会保障制度を作っていた中から、頼母子講・無尽の思想が生まれた。カヤ・タノモシやカヤ・ムジン<sup>9</sup>が貨幣を媒体とする頼母子講や無尽の祖型であった」と指摘している。

これは、古い時代から、共同体の営みの中で、“助けあい”という活動を紐帯として、労働の提供やモノの交換を成立させ、日々の生活を営んでいたことの表れとされる。やがて、貨幣経済への移行の中で金を融通しあう頼母子講へ変容していったとされる。

## 1. 頼母子講の事例

昭和 11 年に農林省経済更生部がまとめた「頼母子講規約例」<sup>10</sup>の事例の分類を見ると頼母子講の性格の一端が見えてくると考え紹介する。

図表 1 頼母子講規約例目次

- |   |
|---|
| <p>1. 金銭を出資する頼母子講（1・加入者の申し合わせに依るもの）</p> <p>(1) 講親の救済を主たる目的とする講<br/>講親の貧困を救済するもの〈第 1 講～第 12 講〉</p> <p>(2) 講員相互の金融貯蓄を主たる目的とする講<br/>講親の救済を兼ね講員相互の金融貯蓄をなすもの〈第 13 講～第 19 講〉<br/>講親なく専ら講員相互の金融貯蓄をなすもの〈第 20 講～第 23 講〉</p> <p>(3) 講員相互の親睦を主たる目的とする講〈第 24 講～第 25 講〉</p> <p>(4) 部品購入を主たる目的とする講</p> <p>(5) 神社佛閣の寄進維持を主たる目的とする講</p> <p>2. 金銭を出資する頼母子講（2・団体の関与するもの）〈第 33 講～第 36 講〉</p> <p>3. 米穀を出資する頼母子講</p> <p>(1) 講親の救済を主たる目的とする講</p> <p>(2) 講員相互の金融貯蓄を主たる目的とする講<br/>講親の救済と講員相互の金融貯蓄〈第 40 講～第 41 講〉、講親なく講員相互の金融貯蓄〈第 42 講〉</p> <p>(3) 神社佛閣の寄進維持を主たる目的とする講〈第 43 講〉</p> |
|---|

出所）農村金融資料第 4 号（昭和 11 年 3 月）を（下線及び現代仮名づかいは筆者）

9 日本古代では、萱頼母子、萱無尽があり、親戚知人が協同でカヤを刈り集め、助け合って屋根をふく慣習があった。

10 農林省経済更生部、昭和 11 年 3 月発行、「頼母子講規約例」農村金融資料第 4 号、地域は秋田、静岡、山口、福岡。



この目次分類からわかることは、出資は金銭と米穀の二種類となっている。

金銭出資の観点では、講親の救済と金融貯蓄が主な目的とされる。ただし、金融貯蓄の中には、講親の救済を含めたものと講員のみ金融貯蓄といった形態が見られる。

なお、団体の関与する頼母子講は、時代の変遷の中で、協同組合、信用組合に継承されていくものととらえられている。

さて、次に上記の資料から、参考になると思われる2つの事例を紹介しよう。

小林（1997、p.26）は「頼母子講の加入にあたり『講』の『親』がだれであったかはきわめて重要である。」と述べている。その講

がどんな目的で立ち上がったものであるか示すからである。

図表2の事例では、講親は、明らかに負債をかかえ生活が立ちいかなかった困窮者である。解説にもあるように救済のための講であることがわかる。この講の特徴は、35年以上に渡って講が継続された事である。土地の担保、保証人も設定されており、毎年、講親は会座をすることなどが決められていた。制度設計として、目的と行動指針が整合性をもって作られていたために、長期的継続が可能となったと考えられる。

図表3の事例は、講員メンバーは農業者以外に商人、会社員、僧侶にまで及ぶ。この職

図表2 頼母子講例1：第5講 丸山角之進取建頼母子（山口県吉敷郡仁保村）

解説：本講はその成立古く大正4年に始まり、年一回の会座で昭和26年満会となる予定である。本講も救済講で、当時講親丸山角之進は小作地一町歩を耕す農業者、約一千円の負債ありて之を整理するために本講が目論まれたのであった。本講は返掛に掛増金を課する講にして、一般講員は掛金に割の掛増金を添えて掛戻すのであるが、親のみは救済の意味から掛増金を五分としている。山口県の頼母子は、給付金も概して大きく年限も概して長いことにも依るであろうが、担保等嚴重であり多くの講が担保を取りその上保証人をたてしめているが、本講もまたそうである。担保は田畑なら返掛金百円に付き地代15円のもの、公債なら返掛金全額に付きその七割に相当する額面のもの、と規定されているが、地債とは地租法改正前に於ける土地台帳記載の法定地代の意で、この地方の法定地代は平均一反歩25円であるから従って15円は凡そ六畝の田畑を意味するであろう。（大正4年から昭和26年）

出所）農村金融資料第4号（昭和11年3月）を（現代仮名づかいは筆者）

図表3 頼母子講例2：第4講 青垣講（静岡県富士郡富士見町）

解説：講員数37人のうちには農業者、商人、会社員、職工、僧侶等雑多な職業層を含むが、いずれも親の救済のために一役買った講員のみで、本講もまた救済色に彩られた講である。講親青山垣之介は二反歩の小作をなす傍ら電燈会社職工として勤務する身で、貧困に追われ、約一千円の借財を作りたるも、本講から毎回33円75銭を支給され、漸次借財の弁済に充てつつある。親は初会に於いて全額の給付を受けないが、その代わり毎回の支給額はいわば寄付金であり、従って返掛の義務なく、親の義務として講会の通知、掛金の督促、会場の提供等の労務だけである。この地方の頼母子が大抵そうである如く、本講も半口持を認めるのみならず半口の独立の入札権を許容しているは注意すべきであろう。出金奨励のための花籤は本講は、次の如く等級を付し、全講員に抽選せしめている。一等、貳円、10本、二等、壹円、15本、三等、五拾銭、20本  
尚第1回と第2回の花籤は積立金に回し、事実上花籤は第3回以降行われる。不出金者は花籤の抽選権なく、この分も積立金に繰り込まれるが、積立金は講事に云々を生じた場合の臨時費として使う他、余剰あれば満会において口数に応じ分割する。（大正15年10月から）

出所）農村金融資料第4号（昭和11年3月）を（現代仮名づかいは筆者）

業の多様性が特徴とされる。困窮者を助けるために、ひと役買ったのであろう。貧窮した講親のために配慮した措置が見られる。この後述べる三浦梅園も、豊かな人は割当て以上の貢献をするように促し「篤志家」として認められるようにしたとある。これは西洋で見られる「ノブレス・オブリージュ」<sup>11</sup>の思想と共通なものと考えられる。富めるものはそれに相応しい社会に対する責任もあることを示している。

## 2. 三浦梅園の“講”への思想

次は、慈悲無尽講<sup>12</sup>を实践した哲学者、三浦梅園<sup>13</sup>の思想を見てみよう。

講のしくみに対する、梅園の考えをナジタ(2015, p.138) がまとめているので引用してみよう。

「契約講の基本的な前提の中心は、梅園の趣旨から容易に読みとることができる。村は飢饉やそのほか火事、嵐、伝染病など予想外の緊急事態に際してみずから救済するために、団結して準備しておく必要があった。藩から慈悲の支援が届くことはないと思われたため、村は自分たちの資源に頼るしかなかった。」さらに、三浦梅園の価値に対する理論では、無限の慈悲が根底にある契約講もあわせて理解する必要を指摘している。

ここで梅園は実践の知として村人にわかる言葉で、また村人の道徳的な力を信じ、講の実施にともない、“約定書”を“約束<sup>14</sup>”という形に示している。

梅園の道徳的「約束」も、条件を明確に要約したものだ。どの実践が求められ、どの

実践がそうでないのかを、短い文章で伝えている。梅園は、村人になじみのある一般的な言葉をつかい、一人ひとりから全員に対する道徳的な信用、全員から一人ひとりに対する道徳的な信用を確認した。それは、投資講において各自が債権者であり債務者であったこととおなじだった。一人ひとりに伝わり、受け入れることができ、それゆえにすべての人が拘束される教えのなかで、梅園は講の資金は個人の欲のためではなく、村全体の利益のための「村基金」であることをはっきり示した(ナジタ、2015, p.136)。

梅園の“講”は、個人を助けるという発想から、さらに飛躍して村全体の救済を単位としたスケール感が見られる。そのために、村が一丸となるための機能として、“約束”があったと考える。梅園は村人たちへの信頼への期待をこめて、行動指針を盛り込んだと考える。明示化された想いは、制度として村人の生活上の信条となり、相互に助け合うことの暗黙の了解を育んでいったであろう。それは、代々受け継がれるべき家訓へと伝承されたと考えられる。ちなみに、梅園の慈悲無尽講は1912年の段階でも活発におこなわれていたとされる。

## 3. 寄付型 CF への示唆

さて、これまで頼母子講の一断面をみてきた。その姿は共同体における応援団そのものである。そこには、他者を助ける“救済”の思想が流れている。小林(1997, p.24)は「救済は、多数人間の共同の行動によって、

11 noblesse oblige は、一般的に財産、権力、社会的地位の保持には責任が伴うことをさす。

12 本稿では、様々な呼び名を持つ“講”について、頼母子講や慈悲無尽講など学問的な違いには立ち入らないで講の中に、包括されるものとして議論を進める。

13 三浦梅園は徳川幕府中期、幅広い学問体系を構想した哲学者。宝暦6年(1756)に慈悲無尽講を成立。

14 梅園の“慈悲無尽”の約束については、(ナジタ、2015, p.136) 参照。

その観念を実現してゆくことなのである。」と述べるように、事例から当時の状況が伝わってくる。事実頼母子講は多くの困窮者の生活を救い、理想に留まらない実現の知が備わっていた。その一つは、規約の存在である。そこでは責任、利息の計算、会の運営など細かく明記されていた。これらは、相互扶助を目的とする組織の倫理的な指導がこめられた道徳的約束を記した合意文書と考えられる。この文書を参加者が「守り続ける」ことがしくみの継続性につながる。単に掛金を支払うだけの関係を越えたものが講メンバーの中に流れている。講員互いが長い年月を経ても信頼関係を維持していった人間関係の史実ともとらえられる。

さらに、講メンバーは、講の目的としくみについて、理解を共有していたと考えられる。そのことは、多様な講を起す動機となり、講親の返済が滞らないように、生活の様々な面で応援していたことが理解される。

三浦梅園の“慈悲無尽講”の目的は、飢饉への対応と考える。当時の人々にとって、飢饉は大きな恐怖であった。つまり、梅園の“慈悲無尽講”は、共同体のセーフティネットとしての意味を持つ相互扶助ととらえられる。

村で集められた資金は、未来永劫発展する相互扶助組織としての無尽の継続性を確保するために、時間をかけて価値を増やしていく必要があった。このために城下町の信頼のおける商家に基金を預けることもあった。その商家は、村や村の必要性に共感し、村の貯蓄のために利子が増えるように投資してくれるところでなければならなかった。しかし、目的は利子を得ることではなく、村が存続することにあった（ナジタ、2015、p.139）。

おたがいを救うための合意は人間の一生を越えてつづくものでなければならず、つぎの世代、そのつぎの世代まで継続されなけ

ればならない（ナジタ、2015、p.142）。

最後に、頼母子講のしくみを支えた前提として日本人の特質もあるだろう。それは、日本人の教育水準の高さ、和算の浸透、倫理観や道徳観の存在である。このような背景を元に我が国における頼母子講が全国に広がっていったと考えられる。

さて、これまでみてきた頼母子講の一端から、長期的支援を得るための寄付型 CF への示唆としてまとめてみよう。

#### ① 理念の明示化と伝える活動

頼母子講において、重要な役割を持っていたのが約定書（約束）である。この存在によって、講員の結束力や実行力が担保されたのである。これを寄付型 CF に置き換えてみると、理念、ビジョンの提示の重要性が認識される。現に竹井の MAKOTO ではウェブサイト理念、ビジョン等がわかりやすく示してある。理念の明示化は、他者からの共感を得る発端となるのではないかと考える。

さらに、頼母子講の時代は、ごく身近な範囲の人間関係に限られた共感、救済、相互扶助であった。しかし、ネットワーク時代では、共感を見知らぬ地球の裏側の人へも拡散することもできる。最初は小さな渦であった活動もうねりになっていく可能性を持つ。ただし、この理念は一貫性を持つことが重要で、理念がぶれないということが長期的な支援には、必要であろう。

その点、頼母子講の約定書は、人々を長くつなぎとめる絶対的な掟の役割を持たせるものであったと考える。

#### ② 活動に関与してもらうしきみ作り

梅園の遠く見つめる到達点は、村の存続である。つまり、個人の利得をさらに共益に育てていく価値の増大である。村の共有資金を増やしていくことが継続性につながると考えていた。共通の資源といったものを共同体内部で共有することにより、頼母子講では篤志家と言われるような人々を巻き込んでいた。



これを置き換えてみると理念の明示化で人々の共感を集め、さらに一步進めて、ソーシャルビジネスにおける共益の存在を明確にすることも必要であろう。

現代においては、篤志家的な役割は、サポーターと呼ばれたり、応援団、プロボノ<sup>15</sup>であったりするだろう。必ずしも金銭の支援ではないが、専門的な知識や労働力などの様々な経営資源である。このような多様な資源によって支えられる事業は継続性への力となるだろう。

そのためには、ソーシャルビジネスの結果を広く知らせていくことも欠かせない。この事業を継続していくことは、受益者のみならず価値（社会的価値）を増やしているのだというメッセージを社会に向かって訴えていくことも必要となるのではないだろうか。

頼母子講という古くから我が国に存在していたしぐみに興味を持った。概要とはいえ、検討してみると現代の最先端のCFに通じる知恵が詰まっていることがわかった。

## V. おわりに

今や世界は、ITの急速な進展、グローバル化の広がりにともない、人、モノ、カネが国境を越えて連関する。ある面では、人類はあたかも進化しているかのように見える。しかし、この経済圏のひずみの中で取り残された人々もいる。今や世界は深刻な格差という課題に直面していることは、まぎれもない現実である。

三浦梅園の想いをナジタ（2015、p.139）は、「豊かさや地位において差があっても相互扶助の大義に関してはだれもが平等であるということだ。（一部抜粋）豊かな人と貧し

い人のあいだには大きな格差が生じたが、想像していなかった不幸の際にはだれもが平等であると考えられた。」と述べている。

本稿では、頼母子講という日本における長い歴史を持つ庶民金融と寄付型CFについて、検討してきた。頼母子講の根源には、困窮者の救済と飢饉における相互扶助への思想が存在していた。この思想を形として、連綿と継続させる庶民の知恵に驚かされる。その源泉として、日本人が歴史の中で、培ってきた互いを信頼する共感性、倫理観、道徳観が土壌となっていると考えられる。

これまで日本は、慈善活動や寄付文化において、西欧諸国に比して未成熟という認識があった。しかし、長い視座で仲間を見守る姿や共同体における相互扶助の精神は脈々と流れている。現在社会でも我が国の“無尽”のしぐみは生き続けている。<sup>16</sup>

それは、東日本大震災後の時にも証明されたであろう。震災後、多くの人達の寄付に対する見識やボランティアのあり方が変わったと言われる。しかし、元々備わっていた日本人の精神の表出化ととらえた方がふさわしいのではなかろうかと思う。

また、東北の地では、復興を目指し社会起業家たちがソーシャルビジネスを起こし、様々な活動をおこなっている。

頼母子講がごく限られた範囲の人たちの救済のしぐみとすれば、現代のソーシャルビジネスでは、世界に共通する社会問題をとらえて、知恵を絞ることも可能である。そして、この時代に入り寄付型CFの登場は大きな力となるであろう。

そのためには、市井に生きる我々が、社会起業家と共に、おとなしい支援者からアクティブな応援者へと役割を変える発想の転換

15 （Pro bono）は、各分野の専門家が、知識・スキルや経験を活かして社会貢献するボランティア活動全般

16 「山梨県では自治会や町内会とは異なった自発的な住民互助組織である「無尽会」が頻繁に開催されており、他県に例を見ない広がりをもっている。」米山（2014、p25）

が求められているのではなかろうか考える。

ティの再生—人と人をつなぐ『無尽』からの考察—」、長岡大学研究論業、第12号、pp25-38.

<参考文献>—————

- Agrawal, Ajay, Christian Catalini, and Avi Goldfarb. 2011. "The Geography of Crowdfunding", NBER Working paper number 16820, Feb. <http://www.nber.org/papers/w16820>
- Bellflamme, Paul., et al., "Crowdfunding: Tapping the right crowd.", J.Bus. Venturing (2013), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07003>
- 速水智子 (2011) 「ソーシャルビジネスの収入構造における一考察」、中京大学企業研究所『中京企業研究』、No.33、pp67-74.
- 速水智子 (2012) 「英国の社会的企業と社会起業家に関する報告」、中京大学企業研究所『中京企業研究』、No.34、pp33-42.
- 速水智子 (2014) 「ソーシャルビジネスにおけるクラウドファンディング—一般社団法人 MAKOTO の事例から—」、中京大学企業研究所、『中京企業研究』、No.36、pp95-103.
- 速水智子 (2015) 「社会起業家の資金調達とクラウドファンディングとの関係性」、中京大学企業研究所、『中京企業研究』、No.37、pp63-70.
- 一般社団法人 MAKOTO (竹井智宏)、筆者 2014 年 7 月 24 日ヒアリング調査をおこなう。  
<http://www.mkto.org/>
- 小林惟司 (1997) 『保険思想の源流』、千倉書房
- 松井柳平 (2015)、「ROSCA 研究に見る「講」研究の可能性」、駒澤大学佛教経済研究『佛教経済研究』、第 44 号、pp.187-210.
- 松尾順介 (2012)、「ソーシャル・ビジネスと無尽・頼母子講」、桃山学院大学総合研究所、『紀要』、No38 (1)、pp.49-70.
- 農林省経済更生部 (1936)「頼母子講規約例」
- 齋藤慎 (2004)『社会起業家』、岩波新書
- テツオ・ナジタ (2015)『相互扶助の経済』、みすず書房
- 米山宗久 (2014)、「山梨における福祉コミュニ